

EMPREENDEDORISMO

-Processo de criação e/ou expansão de negócios que são inovadores ou que nascem a partir de oportunidades identificadas.

O **conceito de empreendedorismo** está dividido em 3 categorias:

O que acontece quando os empreendedores agem (“what”)?

A preocupação reside em conhecer os resultados económicos das acções dos empreendedores e não no empreendedor ou nas suas acções per si

Porque os empreendedores agem (“why”)?

Aborda as razões pelas quais os empreendedores agem, se essas acções estão associadas com o impacto cultural no acto individual (o culto do indivíduo) e se algumas delas partem de um tipo de comportamento (médio).

Como os empreendedores agem (“how”)?

Analisa as características do empreendedor com responsabilidade de gestão, ou seja, como o empreendedor é capaz de alcançar os seus objectivos independentemente das razões pessoais para prosseguir os mesmos.

Intraempreendedorismo

É o processo de empreendedorismo que se realiza dentro de uma empresa por qualquer funcionário da mesma, não tendo como resultado a criação de uma nova empresa. É, pois, o factor chave de geração de inovação dentro da empresa para o crescimento e sustentabilidade do negócio e permite a especialização dos colaboradores.

O empreendedorismo em processo

O empreendedorismo é um processo e não um acontecimento único, desenvolvendo-se ao longo do tempo em fases distintas:

- Identificação e avaliação da oportunidade;
- Desenvolvimento do plano de negócios; □ Determinação dos recursos necessários; □ Gestão da empresa criada.

Importância do Empreendedorismo

Empreendedorismo não é a resposta para todos os problemas dos países mas é um caminho de solução para vários deles; envolve não apenas o crescimento do PIB mas a mudança estrutural dos negócios e das sociedades.

Fim dos paradigmas das grandes empresas empregadoras, do emprego formal, feliz e para toda a vida. Mudança nos valores básicos: vínculo vitalício, salários crescentes, lealdade à empresa.

O ensino deve estimular a iniciativa empreendedora, gerar um círculo virtuoso, um “caldo” cultural e económico, estimulando o “gene” empreendedor dos alunos, motivando-os a criar os seus negócios.

Em Portugal:

Nível de desemprego alto em Portugal: fragilidades estruturais do sistema de emprego – uma delas é a falta de empreendedorismo.

Aumento do número de empresas criadas por mulheres e minorias.

Os empreendedores nascem ou formam-se?

Características de personalidade comuns:

- Iniciativa;
- Capacidade de comunicação;
- Necessidade de realização;
- Desejo de independência;
- Não se preocupam com as adversidades; □ Autoconfiança.

Capacidades para se ser empreendedor com sucesso

- Identificar e avaliar oportunidades.
- Definir um conceito de negócio.
- Identificar os recursos necessários.
- Adquirir os recursos necessários.
- Implementar o negócio.

Educação e Empreendedorismo

As capacidades de gestão, o know-how dos negócios e a criatividade e inovação podem ser aprendidos e desenvolvidos.

As capacidades e características empreendedoras podem ser cultivadas através de programas educacionais de empreendedorismo.

Estudos indicam que se o processo de educação criar uma atmosfera de pensamento empreendedor altera as atitudes dos estudantes e produz mais empreendedores de sucesso.

Matriz do empreendedorismo



Elevada criatividade e elevada capacidade de gestão-
EMPREENDEADOR

Elevada capacidade de gestão e baixa criatividade-
GESTOR

Elevada criatividade e baixa capacidade de gestão-
INVENTOR

Baixa criatividade e baixa capacidade de gestão-
PROMOTOR

- Para ser empreendedor de sucesso tem que ter a criatividade e a inovação de um inventor e a qualidades de gestão de um gestor.
- Estas capacidades podem ser aprendidas.

Síntese das Características de um Empreendedor Típico

- Sentimento de independência e necessidade de realização (e reconhecimento).
- Assumir riscos (financeiros, sociais, psicológicos).
- Ambiente familiar favorável: pais empreendedores ou a trabalhar por conta própria que apoiam e estimulam à independência, à conquista e à responsabilidade.
- Educação formal é importante. Necessidades educacionais em finanças, planeamento estratégico, marketing e gestão.
- Valores pessoais: liderança, ser um vencedor, crença na vitória, ética.
- Idade: maioria inicia-se entre 22 e 45 anos.
- Motivação: as mais frequentes são independência, dinheiro, realização, oportunidade, satisfação com o trabalho.

O futuro do empreendedorismo

Vive-se a época do empreendedorismo, a formação em empreendedorismo alastra a todos os graus académicos e a todos os países. Os governos demonstram o maior interesse, o apoio da sociedade em geral ao empreendedorismo nunca foi tão reverencial. Vivemos uma cultura que valoriza o indivíduo que cria negócios.

Resumindo:

O **empreendedorismo** é o processo de criar algo novo, dedicando tempo e esforço, assumindo riscos e recompensas

- processo de criação;
- exigência de tempo e esforço;
- assumir riscos
- recompensas (económicas, sociais.)

Oportunidades de empreendedorismo

Factores geradores de Oportunidades:

- Mudanças tecnológicas;
- Mudanças políticas e regulamentares;
- Mudanças sociais e demográficas

Formas:

- Novos produtos ou serviços;
- Novos mercados;
- Novos métodos produção;
- Novas matérias primas;
- Novas formas de organização, etc.

A probabilidade de sucesso de novas empresas varia conforme os sectores:

4 Dimensões na diferença entre sectores:

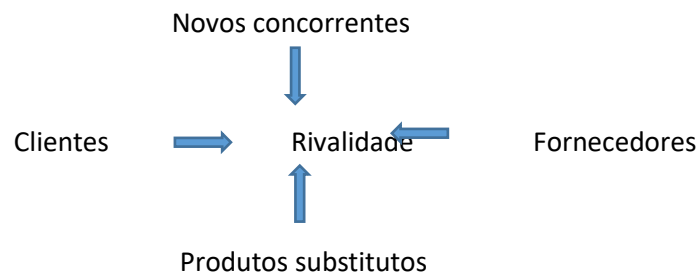
- condições de acesso ao conhecimento;
 - A intensidade/nível da I&D: mais Investigação mais oportunidades;
 - O foco da inovação (público ou privado);
 - natureza das inovações (inovações efectuadas por PME favorecem sucesso das novas empresas mais ágeis e flexíveis).
- condições da procura;
 - Grandes mercados: favorecem as novas empresas;
 - Mercados em crescimento: favorecem por via da possibilidade de satisfazer procura que as empresas existentes não atendem;
 - Mercados segmentados: favorece porque a existência de nichos permite a sua exploração em pequena escala e sem conquistar clientes das empresas já existentes.
- ciclos de vida dos sectores;
 - Idade do sector: sectores jovens incentivam mais as novas empresas porque as existentes não satisfazem tudo e ainda não apresentam a experiência dos sectores maduros; ➤ estrutura dos sectores.
 - Intensidade do capital: sectores capital intensivo são mais adversos às novas empresas;
 - Sectores com dependência da publicidade: são mais adversos pois a publicidade tem efeitos que se acumulam ao longo do tempo;
 - Sectores concentrados: mais adversos;
 - Dimensão das empresas: sectores com empresas de maior dimensão são mais adversos.

AMBIENTE EXTERNO

Análise PEST

- Variáveis políticas
- Variáveis económicas
- Variáveis tecnológicas
- Variáveis sociais

Estrutura da indústria- 5 forças de Porter



Análise

Forças

Fraquezas

Ameaças

SWOT

AMBIENTE INTERNO

Oportunidades
AMBIENTE EXTERNO

Criatividade e ideia da empresa

➤ **Fontes de novas ideias**

O ponto de partida para qualquer novo negócio bem sucedido é o produto ou serviço que se vai oferecer. As ideias novas podem ser geradas a partir de várias fontes:

- Consumidores;
- Empresas;
- Canais de distribuição;
- Setor Público
- Investigação e Desenvolvimento

➤ Técnicas de geração de ideias.

O empreendedor pode utilizar várias técnicas para gerar e testar novas ideias, destacando-se:

- **Brainstorming:** método de estimular um grupo a sugerir novas ideias e soluções (sem críticas.com improvisação e combinação de ideias) **Brainstorming inverso-** baseiando-se nos aspetos negativos
- **Focus group:** discussão objectiva, conduzida ou moderada, que introduz um tema a um grupo de participantes e direcciona a sua discussão sobre o mesmo de uma forma não estruturada e natural.
- **Análise e inventariação de problemas:** Técnica com algumas semelhanças com o Focus Group. A grande diferença consiste na existência de uma lista prévia de problemas.

➤ Inovação e empreendedorismo

Inovação é a criação de coisas novas ou o “arranjar” de coisas antigas mas de uma nova forma

Criatividade como uso de antigos conhecimentos de novas formas: variação sobre o produto, fazer de novas formas e quebrar com o passado.

Inovação é a conjugação de vários elementos: é necessário ter uma ideia, perceber as oportunidades, escolher a melhor alternativa, aplicar a ideia e fazer com que tenha sucesso no mercado.

Classes da inovação

Inovação incremental: pequenos aperfeiçoamentos aos atuais produtos ou processos **Inovação**

distinta: fortes melhorias nas diferentes áreas de atuação

Inovação revolucionaria: fortes melhorias com maior recurso às novas tecnologias

➤ Processo de planeamento e desenvolvimento

O processo de desenvolvimento das Ideias e aperfeiçoamento até estar pronto a ser colocado no mercado. Divide-se em 5 estágios: ideia, conceito, desenvolvimento do produto, teste de mercado e comercialização. O empreendedor deve avaliar constantemente a ideia ao longo deste processo para que no final o negócio tenha sucesso.

Plano de negócio

É um elemento fundamental para a estruturação e defesa de uma nova ideia de negócio.

É um documento formal preparado pelo empreendedor onde descreve todos os elementos externos e internos relevantes para o início de um novo negócio nomeadamente as acções a levar a cabo para a consecução dos objectivos estabelecidos.

Destina-se a:

- Investidores
- Financiadores
- Fornecedores/clientes
- Consultores
- Entidades Públicas

Qualidades do plano de negócio:

- Simples
- Objetivo
- Realista
- Completo

Plano financeiro

Instrumentos de planeamento

- Origem e Aplicação de Fundos.
- Fluxos de Caixa e Equilíbrio Geral do Novo Negócio.
- Demonstrações Financeiras Previsionais.

Capital de risco

É forma de investimento empresarial com o objectivo de financiar empresas, apoiando o seu desenvolvimento e crescimento e com fortes reflexos na Gestão.

É a única forma de financiamento que assume o sucesso do negócio como o sucesso do seu próprio investimento.

Vantagens do recurso ao Capital de Risco

- Capital.
- Credibilidade.
- Ligação à banca de investimento.
- Ligação a fornecedores e clientes.
- Apoio na constituição da equipa de Gestão.
- Apoio/experiência na montagem da operação

Business Angels (BA)

Investidores individuais que apostam em negócios emergentes e de algum risco, tendo para partilhar não só dinheiro mas também knowhow, rede de contactos (network) e experiência financeira.

É uma fonte de financiamento para boas ideias e bons projectos empresariais. O interesse dos BA é descobrir negócios lucrativos, credíveis e inovadores.

Características destes Investidores:

- Formação académica superior;
- Desempenho de papel activo nos negócios financiados;
- Preferem empresas novas ou a iniciar;
- Esperam ganhos a 5 anos entre 3 e 10 vezes o capital investido;
- Rejeitam as propostas por risco ou rentabilidade inadequada, por desacordo de preço, por desconhecimento do negócio ou por não acreditarem na equipa de gestão.

Vantagens do Capital dos “Anjos do Negócio”:

- Investem muitas vezes de forma oportunista sem suportes em estudos económico-financeiros;
- São rápidos na tomada de decisão;
- Visão de longo prazo;
- Minimiza custos ao empreendedor prescindindo da contratação de profissionais para os estudos;
- Papel activo nas empresas onde investem.
- Utilizados sobretudo em empresas novas ou em início de actividade;
- Não assumem normalmente posições de controlo;

Crowdfunding

Consiste num conjunto de esforços realizados por indivíduos e grupos empreendedores para financiar os seus empreendimentos.

Objetivo: atrair contribuições relativamente pequenas de um número relativamente grande de indivíduos através da internet, sem a participação de intermediários financeiros padrão.

Estratégias de crescimento

- **Joint-ventures:** compra total ou parcial com possível absorção – permitem ganhos de mercado ou entrada em novas áreas (sinergias). Riscos: sobrevalorização, perda de clientes, hostilidade do controlo, etc.
- **Fusão:** operação que envolve a junção de duas ou mais empresas.
- **Franchising:** acesso a conhecimentos e experiência.